

## 銀行制度と並存する金融ミニマーケットの形成

### — 金融黎明期のネパール農村における回転講 (RoSCAs) の事例研究 —

Emerging mini-financial market coexisting with formal financial institutions:  
A case study of rotating savings and credits associations (RoSCAs) in rural Nepal in 1990s

岡本 眞理子

Mariko OKAMOTO

#### 要 旨

1990 年代に、ネパールでは自主的に組織された信用組合や官・民のマイクロファイナンス機関が次々と登場した。それにもかかわらず、他方では、回転金融講の組織化も活気を帯びていた。本論文では、ネパール南部の一農村における回転講について、それらの担い手、およびその運営実態を、その利回りも含めて分析し、農村金融市場における役割について説明を試みた。

## 1 はじめに

発展途上国においては、銀行など当局の監督下におかれているフォーマル金融の利用が少なく、むしろ金貸や親族からの借入などのインフォーマル金融が広く利用されているが、そのようなものの一つに、回転講 (Rotating Savings and Credit Association ; RoSCA) がある<sup>1</sup>。これは、限られた数のメンバーが、定期的に関われる会合で定額の掛け金を払いながら、グループのうち一人が順番に一度だけ集められた掛け金の全額を取得するという制度である。日本においては近代的民間金融の黎明期に活発であったことはよく知られているが、東アジアはもとより、アフリカやインド、南米でもその存在が報告されている<sup>2</sup>。しかも、小規模金融を扱うマイクロファイナンスはもとより、携帯電話で預金、借入、送金の金融サービスを行う m-pesa が広く普及し

1 ここで「フォーマル金融」とは、銀行法またはそれに準ずる法律に基づいて設立され、また運営などにその適用と監督を受ける金融をさしている。それ以外を「インフォーマル金融」としており、金貸し、質屋、知人ら個人を貸し手とするものが最も一般的であるが、講もインフォーマル金融の一つである。しかし、これ以降の文脈によっては、講以外をさしている。

2 日本の講の叢生期については、泉田洋一 [1991] を参照のこと。アフリカについては Ardener and Burman [1995]、インドについては Bouman [1989] 参照。

ている今日のケニアにおいてさえ、回転金融講が Money-go-round（あるいは Merry-go-round）と言う名で存在している。

これらの回転講については一般的に、1) 貯蓄と融資が同時に実現される効率的な金融仲介機関であること、2) 直接的な取引費用の削減以外に、互惠的機関の共有と仲間内監視 (peer monitoring) によって情報の非対称性に伴うリスクを削減できることが利点となっていること<sup>3</sup>、3) 近代的金融制度が普及していない環境において、共同体を基礎にした、互助的で代替的な金融仲介機関であるか、あるいは近代的金融機関からの排斥に対する対応として存在する、と考えられている<sup>4</sup>。

近年では、いくつかの論文で、この回転講のミクロ経済学的分析が試みられている。まず、Besley et al. [1993] は、アフリカの事例を想定しながら、耐久消費財購入の社会的グループによる信用市場からの排斥に対する対応であるとの見方をした。また、構成員が相対的に均質で籤によって取得順序を決定する回転講は、はたして単独で行う貯蓄や信用市場における資金調達よりも効率的資源配分を実現するのかどうかの検討を行った<sup>5</sup>。そして、回転講への参加と各個人単独による貯蓄を比較して、信用市場へのアクセスが無い中では、講への参加は、その所得順位決定方式が入札が籤式にかかわらず、1) 最後の取得者以外は各人の単独貯蓄で購入するよりも効率的であること、2) 全員の期待効用は高くなり、講参加者全体として厚生が改善される、3) 耐久消費財への需要や価値付けが多様である場合、それを反映できる入札式回転講は籤式よりは効率的ではあるが信用市場よりは劣る、との結論を導いている。

ところで、これらの金融講観はいずれも、先述したように、互助的で代替的な金融仲介機関、あるいは近代的金融機関からの排斥に対する対応と見ており、従って経済と近代的金融制度の発展に伴って消滅していくとも考えられている<sup>6</sup>。では、現実にそうであるかといえば、そのような想定には合わない事例が見られる。Levenson and Besley [1996] は、経済が比較的発達して銀行も普及している台湾で、所得分布調査資料によれば公務員や高額所得者ほど講への参加率が高かったという事実から、台湾においては「近代的金融からの排斥」ではなく、フォーマル金融の不備（効率的な貯蓄・投資機会の欠如など）を補う代替貯蓄機関として機能したと見ている。また、Dekle and Hamada [2000] は、Besley らの「耐久消費財購入のため」や、「均質な人々による組織化」といった預言とは異なる例として日本の近代化過程における講の普及を紹介している。また、沖縄相互銀行 [1978] では、既に相互銀行が庶民の銀行として普及しているにもかかわらず、多額の資金が講に回っているという実態を明らかにしている。

これらの研究やその他の膨大な事例研究からは、回転講は、何らかの地域経済主体のニーズに

3 Krahnen and Schmidt [1994].

4 Krahnen and Schmidt [1994], Besley et al. [1993], Seibel and Shrestha [1988] など。

5 Besley et al. [1993] [1994].

6 例えば、Geertz [1962] は講を伝統的自給社会から近代的社会への適合のための中間組織と見て、経済発展とともに消滅を予測。

対応して自己組織化されるものであるとは言えるものの、その性格は一律ではなく、特定の回転講の事例からその性格や機能を一般化することはできないことがわかる。むしろ、それらの講の性格は、その担い手がおかれている経済的社会的環境、とりわけ金融市場の特質を反映しており、従って、回転講の出現とその構成員の特質、回転講の地域経済との関係や果たしている機能を見ることで、地域の金融市場の現状も浮かび上がってくることを示唆している。特に、入札回転講では入札額に当人の主観的割引率が反映されることから、重要な分析要素を提供する<sup>7</sup>。しかし、実に数多くの事例研究が存在するにもかかわらず、実際の取引がどの程度の費用で行われているのかを検討し、地域あるいは広域の信用市場や経済環境との関係を把握するという作業は殆ど見当たらない<sup>8</sup>。そのような中で唯一講員へのインタビューと講員全員の利回り計算を行っている沖縄相互銀行 [1978] は、利子率が銀行利子率に比べて意外と高いにもかかわらず根強い人気を集めている理由として、銀行の融資手続きに比して迅速であることと、相互扶助の伝統に基づくつき合いを挙げた。しかし他の貸し手が分析に組み込まれていないという限界がある。

筆者は、1998 年に行ったネパール農村における小規模金融調査の過程で多くの回転講に遭遇した。しかし、ネパールにおいては、過去 25 年にわたって農村への政策金融が提供され、国営農業銀行及び商業銀行の支店数も増加していた<sup>9</sup>。また、その低所得層への浸透の限界に対しては、「地域農村開発銀行」（グラミン銀行の複製）を中央銀行主導で設立し、零細自営業を中心に急速にその顧客数をのばしていた。まさに金融へのアクセスが全体としては改善されつつある中で金融回転講の叢生が見られたのである。これらの回転講はどのような性格のもので、地域においてどのような機能を果たしていたのか。これを明らかにすることは、当該地域における農村金融市場の当時の実情を理解するだけでなく、電子マネーが普及する現代における金融講の分析と金融市場や金融制度の開発にとって参考になるだろう。

そこで、筆者はそれらの中で多額の金額を動員して運営されている講に注目し、その実態調査を行った。本稿では、その講の性格を主として質問票の回答から分析するとともに、各講員の取引データから、想定しうる複数の利率計算式によって、講員総ての取引について金利を算出し、地域市場との関係で果たしている役割の解明を試みた。

あきらかとなったことは、1) 当該回転講は、地域住民の相互扶助組織というよりは、むしろバザール商人や兼業農家の自営業による、運転資金や事業投資の一部など短期資金の暢達および

7 主観的割引率とは、将来受取る価値を現在価値に置き換える場合に暗黙のうちに想定されている個人的な割引率のことであり、時間選好を示す。

8 Low [1995] は、RoSCA に関する膨大な文献を網羅しており、筆者はそれを手がかりに金利計算を行っていったような文献は殆どあなかったが、データと根拠となる式を提示して利率計算を行ったものは見いだせず、背景と成る地域経済を広くカバーしていた Bouman [1989] も、利率については一講の最初と最後の利率を紹介しているのみ。わずかに、Angel et al. [1979] が、数式と計算結果を出しているが、データはない。

9 1997 年の商業銀行の支店数は 457、調査地域のルパンデヒ郡には 13、農業開発銀行の小農開発計画事務所は、全国で約 430、調査地域では 7 箇所であった。

余剰資金の運用のための、金融ミニマーケットとして組織されていること、2) それらは銀行や既存のインフォーマルな貸借市場と分断されているわけではなく、地域金融市場の一部を形成しており、実現された金利はそれらを反映していること、3) 客観的にはかなり高い利率が観察されたが、講員の主観的認識とのギャップがあること、等である。なお、この調査は、結果的には、Besley et al. [1993] の今後必要とされる調査領域の示唆、すなわち a) 講員の均質性と破綻リスク防御の要因、b) 期間などのデザイン、c) 取得順位の決定方法、に応えるものとなっている。

以下は、西部グラミン銀行利用者や関係者からの聞き取り、地域で手広く講を組織する二名の講元からの聞き取り、その講元に組織される6講の台帳複写、そのうち3講の講員56名中接触可能であった40名の質問票による聞き取りによって得られた資料に基づくものである。

## 2 講の存在状況と調査地の地理的経済的環境

### 2.1 講の存在状況

まず、ルンビニ県の調査地域における講の存在状況を見ておこう。

ネパールの講組織は一般に「ディクティ」や「ディクリ」と呼ばれ、その存在については、既に Seibel and Shrestha [1988] が紹介しており、また水野 [1994] が、詳細な文献と自らの調査に基づき、西部開発地域における発祥と分布、都市部および山岳部のいくつかの回転講を紹介している。また、Nepal Rastra Bank [1994] でも触れられているが、その数を推定するような統計データはない。しかし、筆者がルパンデヒ郡とカビルバスツ郡<sup>10</sup>の計3村においておこなった西部グラミン銀行と小農開発計画 (Small Farmers Development Program : SFDP) の顧客の調査では、116のサンプルのうち、25世帯が講への参加経験をもっていた。このうち、商業都市プトワルから最も遠いカビルバスツの村では1世帯のみで、残り24件はルパンデヒの村のものである。そこで、ここではルパンデヒの2村の講についてのみ扱う。

調査講のあったS村とA村は平野部穀倉地帯にある1100世帯～1200世帯の村で、商業都市プトワルからのびた舗装幹線道路からははずれ、更に、雨期には大河となることもある橋のない川で都市近郊部からは遮られており、一見地理的に不利な地点にあるように見える。しかし、両村とも、隣接県へとのびてゆく道路沿いに20店舗および40店舗ほどの小さな規模の定着バザールがあり、後者では、週に一度の定期市が開かれる。S村は農地を求めて丘陵から移住した世帯が少なからず存在していた。

それぞれの地域には、フォーマルな金融機関として、農業開発銀行や西部グラミン銀行（農村開発銀行）が事務所を設けている。また、都市部の金融会社（日掛け業者）は周辺の幹線道路沿いのバザールでは活動を始めており、隣接郡の村ではインドの金融会社が薬局店をエージェント

10 ネパールでは、7つの開発ゾーンと45のディストリクトに行政区間をわけているが、日本では前者を県、後者を郡として紹介されていることが多いので、本稿もこれに倣っている。

表 1 ルバンデヒ郡村内講組織の例 (講元別)

村	A 村	A 村	A 村	A 村	A 村	A 村	A 村	A 村	S 村	S 村
講元	a	b	c	d	e	f	g			
発会年	1992	1994	1997	1993	1992	1996	1990			
講元 年齢	店主 38 才	店主 39 才	主婦 (夫電話局事務) 35 才	薬局店経営, 共産党員 42 才	食糧雑貨屋経営者 不明	精米所経営 37 才	高校教師 38 才			
メンバー数 (人)	20	20	10	20	21	20	20			
期間	1 年 7 カ月 20 回	1 年 7 カ月 20 回	9 ヶ月 10 回	1 年 7 ヶ月 20 回	1 年 8 ヶ月 21 回	1 年 7 ヶ月 20 回	1 年 7 ヶ月 20 回			
月掛け金 (Rs)	500	毎日 65 X 30	500	2,000	1,500	3,000	2,000			
月合計	10,000	39,000	5,000	40,000	31,500	60,000	40,000			
講期間掛金総額	200,000	780,000	50,000	800,000	661,500	1,200,000	800,000			
元金分配方式	申出・必要性	初回に籤で順番決定	初回に籤で順 + 交渉	入札 (講元は - 10%)	入札	入札 (講元 2000)	入札 (講元 1000)			
固定賦課金 (入手時より)	5 Rs 毎月増	200Rs + 5 Rs 毎月増	月 50Rs 固定	200 (謝金) + 金利 20 毎月増	7.5Rs 毎月増	謝金 1200 + 10 毎月増	謝金 500 + 15 毎月増			
入札割引金 分配方式	NA	NA	NA	全員で均等配分	落札者以外で 均等配分	落札者以外で 均等配分	割引額 - 500 を落札 者以外で均等配分			
金利配分	既得者からの総金利を 次期入手者に一括払い	既得者からの総金利を 次期入手者に一括払い	既得者からの総金利を 次期入手者に一括払い	既得者からの総金利を 次期入手者に一括払い	既得者からの総金利を 次期入手者に一括払い	既得者からの総金利を 次期入手者に一括払い	既得者からの総金利を 次期入手者に一括払い			
講元の特権	特になし	月 200Rs の謝金	最初に取得	最初に取得 + 謝金	最初に取得 + 謝金	最初に取得 + 謝金	最初に取得 + 謝金			
会員の職業	農家, 店主, 公務員	NA	近隣農家主婦	店主, 農家, 教師	バザールの店主, 商 人 (八百屋, 生地, 菓 子屋 etc)	精米所顧客農家, 商店, 教師, 他の給与所得者	同僚教員 (中・高校) 10 + 地元住民 10			
開講目的	溜まった資金があれば 投資など有益に活用	NA	月掛け貯蓄として開始。 講元は資金をトイレ建設に 通	村の遊休資金の相互融 通	NA	本人の資金の必要から	NA			
アイデアは どこから	友人から	NA	グラミン銀行に刺激さ れて	プトワルの講に参加の 友人	NA	父親から以前聞いていた が自身がプトワルの講に 参加, して方式を学んだ 後, 友人の勧めで始めた。	教師仲間から聞いた。			
その他	村内の居酒屋開くが, 家畜世話と耕作のため 維持できず 4 年で閉鎖	支払い遅延に 5% 罰金 会合は順をきめる初回 だけ。講元の責任が大 きいため, 以後開かず	会合での取引ではなく 講元に持ち寄り再配分	会員は担保価値のある 土地所有。落札後, 登 記証書提出。用途: 土 地購入, 運転資金ビジ ネス拡大, 住宅建設	グラミン・メンバーの 参加者は 6 回目の取得 者は 8500Rs の割引で 23200Rs 入手前の講で 得た資金 10 万をあわ せて土地を購入	1992 年以来 12 の講組 織。講による収益と資 金で, 機械を 2 台から 5 台に。他の講員はト ラクターやバス, トラ クター購入, 住宅建設 農業	1990 年以来 6 講を組織 最初は 18 人全員が同 僚教師 月 1000 で始め た。投資: 住宅建設, 借金返済, 土地購入, 農業			

出所) 1998 年, 1999 年に筆者が行なった現地調査での聞き取りより作成。

表2 講元の専門化例

						単位：ルピー	
講元	講事例	開始年	期間	月掛け金	月合計	謝金	月利息
薬局店主 (A 村)	A-1	1993	1 年 7 ヶ月 20 回	2,000	40,000	200	20
	A-2	1994	1 年 2 ヶ月 15 回	4,000	60,000	900	40
	A-3	1996	1 年 3 ヶ月 16 回	5,000	80,000	1,200	50
	A-4	1997	1 年 7 ヶ月 20 回	5,000	100,000	2,000	50
精米所店主 (S 村)	S-1	1996	1 年 7 ヶ月 20 回	3,000	60,000	1,200	10
	S-2	1996	1 年 7 ヶ月 20 回	5,000	100,000	2,000	20
	S-3	1996	1 年 7 ヶ月 20 回	4,000	80,000	1,200	20
	S-4	1997	1 年 7 ヶ月 20 回	3,000	60,000	1,200	10
	S-5	1997	1 年 7 ヶ月 20 回	2,000	40,000	800	10
	S-6	1997	1 年 7 ヶ月 20 回	5,000	100,000	2,000	20
食糧雑貨店主 (A 村)	H-1	1992	約 4 年 (34 回)*	3,000	102,000	2,000	18
	H-2	1997	1 年 8 ヶ月 21 回	1,500	31,500	0	7.5

注) \* 会合は6週毎.

出所) 表1に同じ.

として預金動員を行っていたが、当該地域にはまだ入り込んでいなかった。

この二地域でみられた講組織の規模や特質を講元別にまとめたのが表1である。ただし、同じ講元が複数の講を平行して組織したりしており、また教師グループの講では終了後にすぐ次の講を組織してきているので、実際には更に多くの講が組織されていると考えられる。1990年に降に登場したこれらの講は自発的に組織されたもので、講元達がブトワルでの講に参加した経験や、友人などからその仕組みを聞いたことをきっかけに始めている。

そうした中で、特定の講元が、同時期に資金規模の異なる複数の講を組織化して広い客層に対応しており、いわばブローカー化している(表2)。A村の講元は1993年から1997年にかけて4講、S村の講元は96年、97年だけで6講を運営しているが、後者の扱っている講の資金総額は、4講の運営が重なった一時期には、月440,000ルピーに達していた。数講を組織している講元の謝金収入は月4,000ルピー以上となり、それだけで公務員月給程度の所得となる。但しそれは講元らの主たる所得に匹敵するものではない。

講総額は年々拡大傾向にあり、またそれにつれ落札額も拡大しているが、掛け金の小さなものも同じ講元のもとで平行して存在する。都市部では大金を動かしての講の破綻が相次いでいるが、この地域の農村講ではあまり聞かれず、破綻例は、むしろ経験が浅い講元が開く資金規模の小さな講であった。

## 2.2 回転講の叢生の背景

このような講は次のような調査地域の経済的環境において出現している。

ネパールでは1990年民主化以降の規制緩和に伴い、インド、中国や欧米諸国との交易の活発化が生産物市場や消費財市場の拡大を促進してきた。それは幹線道路沿いやインドとの国境沿い



の平野部には一早く到来した。南北および東西の幹線道路の中継点に位置するプトワルは、商業都市として発展し続けており、他都市やインドからの初期の参入者だけではなく、周辺農村の農家にも商業活動に乗り出す機会を提供してきた。それに伴ってサービス部門だけでなく雇用機会も提供していた。

そうした変動を背景に、豊かな穀物ベルトの一翼を形成し、80年代初頭は90%以上の人々が農業に従事していた平野部においても、90年代後半の農村世帯は様々な現金所得源を持つようになっていくことが、筆者の西部農村開発銀行（グラミン銀行のレプリカ）や小農開発プログラム（Small Farmers Development Program : SFDP）の受益者農家の家計調査で明らかとなっている（岡本 [2004]）。幹線道路沿いや広大な平野を横切る支線の交差点には大小のバザールが出現しており、穀物商、生産資機材商から飲食店やコピーサービスまで様々な商店が生まれていた<sup>11</sup>。講が組織されている村の隣接村では発達した常設バザールの集客力が、畑の中に映画館を出現させており、多額の投資を伴うトラクター賃貸や支線道路を走る輸送業（私営バス業を含む）に積極的に参入していく農村起業家も登場している。また、教員や公務員、公営工場従業員、そしてプトワルなどの都市部の民間企業従業員といった給与所得者が増加してきた。大家族制度がまだ残るこの地域では、一人でもそうした給与所得者を世帯内に持つことは、家計を大いに改善することになり、定所得源として重要性を増している。農業においても果樹や野菜の導入で換金作物の多様化が見られ、酪農も零細な規模であるが浸透しており、配合飼料や肥料への支出と家計における現金所得の割合双方が増加していた<sup>12</sup>。自営農家で自家消費作物が所得の殆どを占めるという世帯は少数である。そして、現金所得の増加は他方で教育や医療、テレビやバイクといった耐久消費財への需要をもたらし<sup>13</sup>。各種の講の出現の背景には、こうした平野部農村における経済活動の活発化と貨幣経済の浸透、それに伴う様々な経済主体による所得構造の変化があると推察される。

### 3 金融ミニマーケットとしての金融回転講

では、具体的には各講はどのように経済主体のニーズを満たしているのか？ 厳密には各講ごとにそれは異なっているはずであるが、いくつかの個別事例においてそれを見ることは、その共通的性格の理解を助ける。そこで、本論文では、表2にみられた講元のうち地域で最も活発な二

11 Blakie et al. [1972], [2002] から、ルンビニでは20年前の幹線道路の整備が開発の出発点であり、せいぜい20年弱の間の発展であったことがわかる。

12 農外所得の増加や兼業化については、Blakie et al. [2002] の調査結果にも示されている。ルバンデヒ郡では、1984/85年からの9年間に、米生産は殆ど横ばいであったが、ポテトとカラシ菜の生産トン数が倍増している（HMG [1995]）。また、トマトをはじめとした多様な生鮮野菜が導入されるようになり、Agricultural Census に夏野菜として産出量が出るようになった。

13 ちなみに、同地域で低所得層を対象とするマイクロファイナンスを行っている西部農村開発銀行の顧客の自転車保有率は筆者のサンプル調査（調査数40）では80%、テレビの保有率は15%であった。

人の講元 A 村 e と S 村 f によって組織される六つの講を取り上げた。それらを調査講の認証番号より A-2, A-3, A-4, S-2, S-3, S-4 とする。これらの講の性格を分析するにあたって、まず、その仕組みと運営実態、そして組織化のされ方を見ておこう。

### 3. 1 回転講の仕組みと運営実態

まず、講の規模を見ると、同地域での講には 30 名以上のものもあるが、S 村の講はここ数年はすべて 20 名で、一サイクルは 1 年と 7 ヶ月という比較的短期である<sup>14</sup>。A 村もかつては 15, 6 名であったが、まだ完了していない新規の講は 20 名に定着しつつあった。S 村の講元によれば、この規模以下では資金が小さくなって魅力が無いが、これより大きくなると業務上の困難に加えて、破綻リスクが高くなること、A 村の講元の場合は、20 名を上限とする理由として、破綻した時の損失をカバーできる自分の資産規模の限界をあげていた。

いずれの講も明文化した合意事項を持ち、S 村の講は独自に印刷した領収書まで発行していた。合意文書では講の主旨として相互扶助が唱われ、公平や平等が強調されると同時に、講元および講員の権利と義務、掛け金、謝金、分配方式などが明記されるのが常である (BOX 1)。形式上は会合の場で講元や書記役が選出されるかたちとなっているが、実際は講のオーガナイザーを講元として、また講元の指名する人物を助手役として確認するだけである。

講の会合は最初に決められた各月の同日時に開かれ、初日にはほぼ全員が参加するが、その後は入札の意志のある者だけが集まっており、きわめて短時間 (十分程度) で会合は終わる。資金のやりとりはその場では行われない。講元が出席しなかった講員のところに入札結果と各員の支払額を知らせ、講員が講元に払い込むか受け取りにきて、1 週間以内に決済される。

取得順位の決定についてみると、講元は規定講金 (規定の掛け金の総額) に対して最初に定められた割引率で取得できるが、その後の取得順位は割引額の入札によって決定される。この入札制度によって、個人的な資金の価値付けを取得確率に反映させることができる。入札にあたって、講員達は、入札競争者の可能性 (すなわち他の人の資金需要) を事前に把握したり、自分の資金状況を隠したりして割引額を提示するとのことである。

講に提供された割引額は、全員で分配する方式となっている。落札者以外は一人当り配当額を規定の掛け金から差し引いて支払い、その合計が講金となる。その他に、いずれの講も借入一期間 (一ヶ月) あたり 20 ルピー ~ 50 ルピー程度を一単位とした固定利息制度を設けている。例えば、固定利息の単位が 50 ルピーであるなら、講金取得後の次回から 50 ルピー, 100 ルピー, 150 ルピー……と支払っていき、新規取得者は、先行取得者全員から、それらの利息を受取る (表 3)。これは、もし入札割引と謝金がなければ、先行取得者がその後の新規取得者に対して、その都度

14 一般的に金融機関では融資期間が二年未満の場合は短期という扱いである。なお、この地域では数カ月ごとの開催で 3 年というものもかつてはあったし、水野 [1994] には 5 年というものも報告されている。



BOX 1

規約例：A 村のサンムナート・ディクティの設立趣意書兼規約

我々ディクティメンバーは、我々の技術や分散した資本を最適に活用できてこなかったという事情から、相互扶助と我々自身の金融活動、家計そして職業を改善するという明確な意図のもとに、下記のメンバーによってこのディクティを設立した。ルバンデリ・ディストリクト、アムワ村第4区村民のクリシュナ KC は、本ディクティの議長に選出され、月例会はピクラム歴 2054 年バイサク月（1 月）より開始された。

規則・規定

1. 本ディクティの名称は、サンムナート・ディクティとする。
  2. 本ディクティの信用貸付金は 100,000 ルピーとする。
  3. 本ディクティの各株主の負担金は 5,000 ルピーとする。
  4. 最初の信用貸付を得る者は、10%の割引額を与えるものとし、また、最初に本会の組織者または議長が入手するものとする。
  5. 本ディクティは入札に基づいて運営される。
  6. 本ディクティは毎月ネパール月の 25 日午後 4 時に開かれる。
  7. 本会の株主は例会日の 7 日前までに負担金を提出し、入札者は 10 日以内に資金を受け取るものとする。さもなければ、1 日あたり 100 分の 1 ルピーが課せられる。
  8. 状況に関わらず、資金の請け出し時には少なくとも 5%を残すものとし、また 50 ルピー以下の額では入札できない。
  9. ディクティの入札においては、会員は定められた会場と定められた時刻に到着しなければならない。遅れた場合は参加できない。
  10. 落札者によって残された額は、協力者として他の会員間に均等に配分される。
  11. もし当ディクティを途中で退会し、権利を有する金額（積立額）を引き出さなかった場合は、退会月ののちにその会員に渡される。
  12. ディクティ入札は少なくとも三分の一の会員の出席がなければならない。
  13. ディクティの資金は議長の清算書作成後に渡される。議長は会員の一人の資産保証（担保）に対する額のみ提供できる。
  14. 基本利息は 100 ルピーにつき 1 ルピーとする。
  15. 当会は 20 人の会員で構成される。
  16. もし支払いが遅れる場合は、その者は他のすべての会員による討議と会合によって、諸規定に則って処遇される。
- 我々全員は、上記の諸規定に同意し、ディクティをそのような形で運営する。

注 1) この講は利率計算式の対象講ではない。

注 2) ピクラム歴 2054 年 1 月は西暦では 1999 年。

出所) 講元の設立趣意書より翻訳。

それまでの借入分への利息を一定の利率で支払うかたちになっている。講金取得者は、他の講員から支払われた掛け金の合計と既得者からの固定利息を加算し、謝金や場合によっては茶代を差し引いたものを受け取る。

また、競争相手が全く無いような場合でも講に提供すべき最低額が設定されており、利得の格差が大きくなるよう配慮されている。A 村の場合は講元が規定掛け金総額の 10%、他の講員は 5%であり、S 村では講元も講員も同じ 2%～4%である。これによって、純資金提供者にとつ

表3 事例 A-3 の固定利息表

単位：ルピー

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	L	K	L	M	N	O	P
第1回	0															
第2回	50	50														
第3回	100	50	150													
第4回	150	100	50	300												
第5回	200	150	100	50	500											
第6回	250	200	150	100	50	750										
第7回	300	250	200	150	100	50	1050									
第8回	350	300	250	200	150	100	50	1400								
第9回	400	350	300	250	200	150	100	50	1800							
第10回	450	400	350	300	250	200	150	100	50	2250						
第11回	500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	2750					
第12回	550	500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	3300				
第13回	600	550	500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	3900			
第14回	650	600	550	500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	4500		
第15回	700	650	600	550	500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	5250	
第16回	750	700	650	600	550	500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	6000

注) 横軸の A, B, C, D, .....は、取得順の講金取得者。枠内数字は、メンバーが講金と共に受け取る利息。縦列は取得後の各講員の支払い利息。i 番目取得者の支払い利息合計は  $50 \cdot (20-i) \cdot (21-i) / 2$ ，受取利息合計は  $50 \cdot i \cdot (i-1) / 2$  となる。他方、入札や謝金がなく、講金取得者も一旦規定掛け金を支払うものとするれば、月初借入残高の合計と月初預金残高の合計は、それぞれ  $5000 \cdot (20-i) \cdot (21-i) / 2$ ， $5000 \cdot i \cdot (i-1) / 2$  となり、利率は常に 1% となる。

出所) 講元台帳内の一覧表と講元からの聴取より。

ては年利率 8% の銀行より魅力的な利息が保証されている。さらに、講員は講金を取得する際に、講元に対して規定掛け金総額の 1.5% ~ 2% (10 万ルピーの講の例では 2,000 ルピー) の謝金を支払う。数講を平行して組織する S 村の講元の収入は月 4~5,000 ルピーとなる。しかし、これは支払延滞者が出た時の埋め合わせに提供され、一種の損失引当金のような役割を果たしている。これは、資金規模の小さな講の方が破たんしていたことの要因の一端を説明することにもなる。経験が浅く自己資金が小さい講元には、講員の支払い延滞をカバーする力がないからである。

### 3. 2 回転講の担い手と経済活動

このような高度な仕組みの講を組織している講が、誰によってどのように、また何のために組織されているのか、また破綻リスクなどはどのように抑制されているのかを次に見ていこう。以下は講 A-4、S-3、S-4 の参加者の質問票回答の集計結果によるものである。

#### (1) 講元のプロフィール

講元にはどのような資質が必要とされているのか。両講の講元は、ともに 30 代で講の組織化

を始めており、当時 40 代前半で、講員の平均年令に近い。土地資産としては 3 ビガ～4 ビガ (約 2.7 ha)<sup>15</sup> で、やや余裕のある自営農程度であるが、常時比較的豊かな現金収入がある。A 村の講元は薬局店主で年収 7 万ルピーほど、S 村の講元の年収は精米所から 20 万ルピーを超える と推定される。精米所は現在、精米機 3 台、搾油機、発動機などをそろえているが、その購入費用 (計 188,000 ルピー) のほとんどは講で調達したもので、この設備投資によって所得が大幅に拡大した。薬局店主は同時に共産党員の活動家であり、精米所主人は寡黙で勤勉な企業家肌であるが、いずれも、メンバーからは、資産を持つこと以上に責任感や勤勉、誠実さといった人格面に高い評価を受けている。

## (2) 講員の属性と講員間の関係

全員が男性であるが、年令は経済的に最も活動的で信頼も蓄積され始めた 30～40 代が多く、隠居身分の 70 代老人の参加はむしろ例外的存在である。

職業 (所得源) としては農業とともに自営業が多いが、その内容も多様である。雑貨商が最も多い (8 人) が、トラクター賃貸 (5 人)、ローカル路線バス経営や肥料商、金物商、野焼き煉瓦製造など、初期投資や多額の運転資金を必要とするものが 35% を占めている。

講 A-4 の毎月の掛け金 5,000 ルピーは上級公務員並みの月給に相当し、農業収入あるいは零細事業収入のみに依存する世帯には支払いが困難な額である。この掛け金の支払いを、講 A-4、S-3 の講員の 80% は農外事業収入に依存しており、また自営業を営んでいない場合でも、給与や、毎日小額の現金収入が発生する牛乳販売から支払っている。

講員の所得レベルや教育歴はいずれも、識字率が 40% を切ってしまう西部グラミン銀行メンバー (女性) のレベルはもちろん、平野部の平均に比しても非常に高い (表 4)。ところが、3 世帯を除いて自家消費の食糧は十分賄えているが、資産 (土地) 規模では「小農」規定<sup>16</sup>に入る世帯が 7 割近くを占め、いわゆる地主層と見られるのは一人しかいない。彼等の多くは、自営農を出発点としながら、土地などを一部処分しつつ非農業活動に手を出してきた世帯である。かつては土地所有規模に所得階層が概ね対応し、そのため長い間農村部の所得区分は土地所有規模で行われてきたが、調査講の参加世帯は土地所有規模がそれほど小さくなくても、商業や給与所得など複数の非農業所得を持つことで平均よりも遥かに高い所得を得ているのである。こうした層の出現は、前章で述べた経済の発展に伴っており、所得階層の変化をもたらしていると言える。とは言え、平野部やネパール全体から見れば、これらの層は若干名を除いて高額所得層には及ばない。所得階層から言えば、あくまでも中間層というべきものである<sup>17</sup>。

15 1 ビガは約 0.67 ヘクタール。

16 中央銀行がおこなった信用調査分類では、耕地保有規模を大、中、小、零細、土地なしの四段階に分類されており、所有地が 0.5 ha 以上 2 ha (約 3 ビガ) 未満が小農家とされている。

17 税務関係者によれば、その水準は首都圏の平均所得を前後する程度であり、平野部を含めてネパール各地の発達した都市部のネワール商人やマルワリ商人、また観光及び開発援助関連のエージェントな

表 4 講参加者の属性 (3 講合計)

N = 40<sup>a)</sup>

	分 類	件数	%	3 講別	ネパール平均
カースト	ブラーミン・チェトリ その他	36 4	90 10.0	83% ~ 100%	平野部 1% <sup>1)</sup> 地 域 28% <sup>b)</sup>
年齢層	20 代 30 代 40 代 50 代 60 代以上	1 17 11 7 4	2.5 42.5 27.5 17.5 10.0	平均 A-4 S-3 S-4	43.9 39.3 43.5 47.3
教育歴	カレッジ以上 SLC 合格又は専門職 中等教育 初等教育 非識字	8 12 8 9 3	20.0 30.0 20.0 22.5 7.5	SLC 以上 <sup>1)</sup> A-4 S-3 S-4	48% 66.7% 58.3% 31.3%
職業	自営業 自営業 + 給与所得者 自営業 + 農業 給与所得者 + 農業 専業農家	5 6 18 4 7	12.5 15.0 45.0 10.0 17.5	専業自営 / 専業農家 戸数 A-4 S-3 S-4	4/1 1/2 0/4
所有地規模 <sup>c)</sup>	6 ビガ以上 3 ビガ以上 6 ビガ未満 0 ビガ以上 3 ビガ未満	6 7 27	15.0 17.5 67.5	3 ビガ以下世帯 A-4 S-3 S-4	83.3% 58.3% 62.5%
所得階層 (ルピー)	24 万以上 18 万以上 24 万未満 12 万以上 18 万未満 6 万以上 12 万未満 6 万未満	7 6 7 15 5	17.5 15 17.5 37.5 12.5	平均 A-4 S-3 S-4	15.2 万 16.4 万 18.2 万 12.0 万
耐久消費財所有率	テレビ オートバイ カセットテープ 冷蔵庫	33 15 13 3	82.5 37.5 32.5 7.5	バイク保有率 A-4 S-3 S-4	25% 50% 37.5%

注) a) A-4, S-3, S-4 のサンプル数は、それぞれ 12, 12, 16, 計 40.

b) 政府資料では 1% となっているが、広大な平野部では地域差があり、現地のグラミン銀行支店の顧客サンプルデータでは 28%.

c) ネパールでは 1 ビガ = 0.68 ヘクタール. Nepal Rural Credit Review では、0.5ha 未満を零細農家、0.5ha 以上 2ha (約 3 ビガ) 未満を小農、2ha 以上 4ha 未満を中農、それ以上を大農として分類している.

d) 農家自家消費を差し引いた現金所得で見れば、これより約 15,000 ~ 20,000 ルピー低い.

e) 筆者による同地域グラミン銀行メンバーのサンプル調査では 20% であった.

f) 12 年生終了試験のこと.

出所) 個別のデータは筆者によるフィールド調査での質問票回答より、ネパール平均等は、下記に掲載されている 1991 年の政府国勢調査データである.

1), 2), 4) His Majesty's Government, Central Bureau of Statistics, Statistical Pocket Book 1996, 1996 年.

3), 5) Nepal Rastra Bank, Nepal Rural Credit Review, Vol. 4. 1994 年

6) Nepal Rural Credit Review, Vol. 2, table 25 に基づき、1991/92 年度と 1996/97 年度の物価指数で換算したものをを用いた

表5 講元との関係

		(N = 40, 右列は%)			
		A-4		S-3・S-4	
講元との関係	熟知している <sup>1)</sup>	11	91.7	25	89.3
	知人からの紹介	1	8.3	3	10.7
	講元の近隣在住	7	58.3	18	64.3
講が安全だと考える理由 (複数回答)	講元に資産がある	6	50.0	6	21.4
	講元の人格が信頼できる <sup>2)</sup>	12	100.0	25	89.3

注) 1) 熟知関係としては 親戚, 友人, 政党仲間, 近隣, 元生徒等.

2) 誠実, 強い責任感, 日頃の行動, 他人への態度, 運営能力等.

出所) 筆者が行ったサンプル調査の質問表回答より作成.

参加講員の約 60%が近隣の商店主や農家であるが, バザールに出入りする他地域の商人, 農家, 講員の知人や親戚なども含まれている. 自宅はこの村にあるが主たる活動地が都市部に移っている者もいる. しかも, この地域は一部のエスニックグループを除いては過去半世紀ほどの間に丘陵地域などから移り住んだ世帯が多く, 地域共同体としての伝統的共同行動が少ない<sup>18</sup>. 従って, 講員同士は必ずしも繋がりがや日常のつきあいがあるわけではなく, 参加以前は面識さえ無い場合がある. 参加の経緯を見ると, 講元に誘われたケースが多く, それに加えて, 参加歴の長い講員の紹介などで新講員の補充がなされている. 基本的には, 講元が自らの人脈と情報蓄積をもとに参加者を選んで組織しているといえ, カースト区分の偏りがあるのもその結果と見られる. 講回数を重ねるにつれ, 小さなバザールの周辺だけから参加者を募ることに限界が生じてくるので, このような傾向は必然的といえよう.

### (3) 講元と講員の関係

先述したように, 講元によって講員が募集されていることから, 常連や書記的な役割をする講員はいるが, 講のリーダー的グループは存在しない. この点は信用組合などと異なる点である. 講元は常に最初に講金入手でき, 一見リスクから自由に見えるが, 滞納者や破綻者ができれば講元が支払うことになっており, 実はリスクをすべて講元が負っている. 講元の現金収入の高さは, 講員の滞納をカバーするに十分で, かつ実際にそうすることで講の崩壊を未然に防いできた. また, その資産は一回の講金の損失はカバーできる程度には所有している. 講員は, こうした経済的裏打ちのある講の安定性を暗黙のうちに前提としてはいるが, むしろ人格や講員の人選, 運営

どは, 1 万ドル程度の所得も珍しく無いとのことである. これらの層は, 教育や耐久消費財への需要の高さという点で, 途上国で経済発展に伴って登場する「新中間層」の特徴を備えているが, 「新中間層」は主に技術者や官僚層といった給与所得者をさしている (古屋野, 北川, 加納 [2000]) のに対して, ここでは給与所得を家計の収入源として持つ者は 25%に過ぎないので, 当該講の担い手に対する「新中間層」という特徴付けは避けた. ただし, 給与所得者のネパール平均 (日払い賃金労働者以外の賃金所得者) は約 12%, ルバンデヒで 16%である (HMG [1998]).

18 これは平野部に一般的にいえることで, 密林が開墾されて先住民タルー族以外の人々による入植が本格的に始まったのは, マラリアの心配が低下した 1950 年代以後のことである.



表 6 講金の使途

講金の使途	3 講計	(N = 40)
		%
事業投資	12	30.0
住宅建設	9	22.5
農業・酪農投資	5	12.5
結婚	4	10.0
借金の返済 <sup>1)</sup>	11	27.5
土地購入	2	5.0
耐久消費財	1	2.5
家計補助	3	7.5
その他	2	5.0

注) 複数回答あり。

1) 「借金の返済」には、トラクター購入に伴うものが6件を占めている。「その他」は治療費と銀行預金。出所) 表 5 に同じ。

能力、無傷の講歴といった点で絶大な信頼を講元によせており、破綻の危険を全く感じていない。この信頼関係が講を成り立たせている (表 5)。

#### (4) 講参加回数、入札順位と所得

講参加者があらたにその都度補給されていることは、講員の参加歴のばらつきにも現れている。講歴の各講平均は5回以上の高さであるが、3講全体を見ると5回未満の者が40%を占める一方で、10回以上のベテランも17.5%いる。参加歴の多い講員は同時に二つの講に参加していた経験がある。この事実からも、講の破綻に対する不安をあまり持っていないことがわかる。ところで、この講歴と所得との関係を見ると、10万ルピー以下の所得層では参加歴と所得に緩やかな相関関係が見られたものの ( $R = 0.576$ )、全体的には特に相関は認められなかった。また、入札順位と所得の相関は全く無く、必ずしも高所得者が資金提供者として固定しているわけではない。

#### 3. 3 講取得金の使途

取得金の使途として真っ先に想定されるのは、纏まった額が必要ではあるが農業開発銀行などフォーマル金融機関の融資対象になりにくい、住宅や結婚といった非生産的目的の資金であろう。これらの金融講でも、過去の投資暦で土地や住宅購入資金の調達源を見ると、講が半数を占めた。しかし、最新の講による取得金の使途では、事業の運転資金やトラクターなどの設備投資用資金の調達に最も多く活用されている (表 6)。トラクターの賃貸料は燃料を含めて一時間当たり250ルピーであり、トラクターの価格は約30万ルピーなので、1500時間ほどで元が取れる計算になる。年にすれば5~6年であるが、水牛に換えて自分の農地でも使うので、副収入としては収益率が良い<sup>19)</sup>。講金の使途としては「借金の返済」が第二位となっているが、その借金の目的には

19) 減価償却期間12年、純収益が年間50000ルピーとすれば、内部収益率は13%となる。

トラクターが含まれ、「耐久消費財」とあるのはバイクのことである。また、「借金の返済」のための借入は必ずしも借金の増幅を意味せず、むしろ知人や銀行からの債務の軽減や期限の迫った分割払いの支払い調整、返済期限までの貯蓄として講が利用されているといえる<sup>20</sup>。

以上のことから次のような事実が確認された。1) これらの回轉講は特定の共同体を基礎として成り立っているわけではなく、集落を越えた講元の人脈や商業ネットワークで組織されている。2) また、講の運営には相互扶助的組織に伴う社交儀礼的な要素がほとんどない。3) これらの講における返済不履行のリスクは、講やコミュニティの仲間内監視によって維持されているというよりは、講元の講員審査力、破綻をカバーできる経済力や人格的信頼によって維持されている。4) 提供者の資金の機会費用を補償する固定利息賦課方式と効率的配分のための入札方式を組み込んでいる。5) その主たる担い手は、土地所有規模は大きくないが農村地域としては現金所得も教育レベルも高く、経済的にアクティブな新興の農村自営業者や兼業農家であり、その貯蓄余力も資金需要も高い。

こうした事実から、調査したこれらの講は、相互扶助組織というよりは、むしろ講元をエージェントとして組織された、いわば短期資金仲介のためのミニマーケットであり、農村企業を初めとした自営業者や兼業農家の資金需要を満たし、あるいはその余剰資金を運用するために自己組織化されたものであると言える。

## 4 既存フォーマル・インフォーマル金融と講の平行利用

これらの講の存在している地域には、農業開発銀行やその小農家向け融資プログラム (SFDP) 事務所が存在していた。それにもかかわらず、なぜこのような金融講が必要となったのか。先に見たような講員達の所得や教育レベルは、銀行の利用を阻むようなものではない。そこで、講員の現在の貯蓄状況や過去 5 年間の借入状況、他人への貸付状況を見た。

### 4.1 講員の貯蓄と債務

講の参加者は先に講金を取得するか後半で取得するかにかかわらず、少なくとも掛け金額相当の貯蓄能力が必要とされる。講員の家計調査からは所得と家計余剰がかなり高いことがわかってはいるが、それは銀行での現金貯蓄にはあまり廻されていない (表 7)。しかし、商業上便利な当座預金や、借入のために便宜上必要な貯蓄口座を維持していたり、都市部からくる金融会社にインド通貨での貯蓄などもしており、必要に応じて選択している様子が見える。銀行の預金利率は年 8% ~ 10% であるが、これは殆ど物価上昇率と等しいことから、銀行の貯蓄制度には安

20 また、落札順序と講金の使途には何の関連も見出すことができなかったし、それを想定することはできない。なぜならば、結果として落札者しかわかっていないし、資金の必要や逼迫は予定通りに発生するわけではないからだ。

表 7 貯蓄と預金銀行

(預金世帯合計 22)

金融機関	件数	預金金利	貯蓄	当座預金	合計
農業開発銀行	7	7% ~ 8%	60,600	3,500	64,100
ネパール銀行	14	7% ~ 8%	214,300	700,000	914,300
パナジャ銀行	3	7% ~ 8%	64,500	0	64,500
金融会社	2	14%	63,000	0	63,000
計	26		402,400	703,500	1,105,900

注) ネパール銀行, パナジャ銀行は国営商業銀行。

出所) 表 5 に同じ。

表 8 過去 5 年間の講員の債務歴

	貸し手	3 講計	総額 (ルピー)	借り入れ規模 (ルピー)	中間値 (ルピー)
フォー マル 金融	グラミン銀行 / SFDP	9	323,600	3,000 ~ 50,000	14,800
	信用組合	1	50,000		
	農業開発銀行	21	5,772,800	6,800 ~ 89,2000	100,000
	ファイナンシャルカンパニー*	1	300,000		
	計	32	7,449,400		
	対サンプル数比 (%)	80			
インフ ォー マル 金融	親戚	5	300,000	20,000 ~ 110,000	50,000
	友人	11	965,000	15,000 ~ 400,000	40,000
	計	16	1,265,000		
	対サンプル数比 (%)	40			

注) \* 週掛け返済の融資を行う民間金融業者の一つで, 都市部に事務所あり。

出所) 表 5 に同じ。

全という以上の魅力はない。また, 金貸しではないが以前は隣人や親戚によく貸していたという講員が 12 人 (30%) あったが, その殆どが月 2% の有利息, 6 件が期限不定であり, 利息収入が安定した副収入源となっていたことが伺える。

次に債務歴を見てみると, 参加者のほとんどが銀行利用経験者である。農業開発銀行から西部グラミン銀行まで含めて様々な貸し手にアクセスを持っている。友人や親戚, 隣人らからの借入も行っており, 銀行と同様, 講に参加した後にそれらの利用をやめたケースはなかった。多くが, 生産的活動の資金には, 低利融資プログラムのあるフォーマル機関からの融資を利用し, 住居建設や土地購入, あるいは大口消費としての医療費や結婚費用などは主として, 知人や親戚などインフォーマルな貸し手を利用している (表 8)。また知人・親戚などからの借り入れには月 2~3% の利息を払うことが慣行化しており, 金貸の金利 3~5% との差は決して大きくないのだが, いわゆる金貸しの利用は三講ともに回答になかった<sup>21</sup>。このことは, 講参加者が, 必要とあれば

21 講員のインタビューによれば, これには, この地域に比較的早くから SFDP が入り込んでおり, また資金を他人に融通できる小・中農がでてきたことから, 昔のように 5% 以上の高利での融資ができなくなったという事情があるようだ。都市部から更に離れた隣接郡では旧ザミンダールの地主や, 金貸し業を通じて土地を 12 ヘクタールにまで集積してきた地主などが健在であった。しかし, 利息はやはり 3% ~ 5% に低下している。

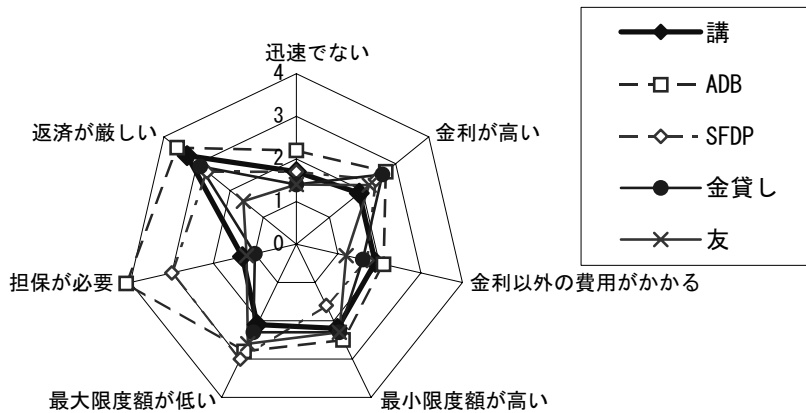


図1 講参加者による融資機関の評価

注) 7項目にわたって4段階のネガティブ評価を行ったものを、回答出現回数で平均した。否定的評価であるほどポイントは高くなっている。出現件数は講 35、農業開発銀行 21、SFDP 7、金貸し 7、友人・親戚 10、信用組合 1、グラミン銀行 3、ファイナンシャルカンパニー 1 となっており、件数の少ない最後の三者は省いている。

出所) 筆者によるフィールド調査での質問票回答より。

金貸しを頼らずとも、普段から相互に資金を融通している知人などから調達することが不可能ではないような、資金に余裕のある層であることを示している。

#### 4.2 講とその他の融資制度の評価

このように一方では銀行やインフォーマル金融との平行利用が見られるのだが、講を融資機関として見た場合、彼らにとって、講は他の金融機関に比してどのような位置にあるのか。それを示しているのが図1である。これは、利用者が評価可能な機関に関して、迅速性、金利、など7項目について、望ましい方を1として4段階で評価し、そのポイント数の合計を総合評価としている。点数が高いほど否定感の大きさを示している。

この7項目で見ると、講に対する評価は銀行よりも金貸しに対する評価パターンに近い。農業開発銀行 (ADB) に対しては総合ポイントが20 となって最も否定的で、特に担保、最大限度額に関して評価が悪い。実際、銀行の担保評価制度が不備のため、貸付け上限額が担保となる土地の市場価格の十分の一程度となる場合もあり<sup>22</sup>、既に融資を受けている場合は借入可能額が大きく低下するという事情がある。また、金利についても、銀行は講よりも高いとの認識になっている。これについては、「講の利子率」の認識が固定利子の規定掛け金への割合と受取って入る者もいたことから、正確性に問題があるが、少なくとも銀行の利子率が低いとは考えられていない<sup>23</sup>。

22 質問票にあがってきた投資履歴によれば、既に土地の市場価格が1 ビガあたり 30 万近くになっていたのに、融資枠は1 ビガあたり 3.4 万ルピー程とのことであった。

23 ちなみに、国営銀行の預金利子率は93 年までは9%前後であったが94 年時点では8%であり、貸付

質問票での回答を補完すべく行った講員 6 名のグループ討議による聴き取りでは、銀行については、支店が比較的近いために交通時間や費用は無視できるが、申請手続きの煩雑さと受諾に時間がかかる（一ヶ月以上）こと、最初に初年度利息分を差し引く場合があるので実質的な利率は高くなること、また決済権を持つ支店銀行員が一人であるため、その交渉過程で作られる個人的上下関係の形成と屈辱感が、利用したくない理由として挙げられている。なお、講と最もパターンの近い金貸しについても、この交渉に伴う問題が挙げられていた。また、友人や親戚からの借入も、その都度貸し手を捜して交渉することの煩わしさやその後の謝礼など別の費用を伴うので、複数の貸し手を必要とする多額の資金調達時には、講の方が好ましいとのことであった。

## 5 高い利子率と講員の主観的割引率

### 5.1 借入費用と投資利益

講に参加するメリットとしてまず想定されるのが、資金調達費用の安さや講での投資利益の高さである。先に見た講員による融資機関の評価では、借入費用が安いとの認識であったが、実際の取引結果から検討しておく必要があるだろう。

では、どのようそれを行うのが適切か。6 講の落札された割引額を見ると、手取りの取得金に対する割引額の比率は 50% 近くの場合も見られる（表 9）。しかし、この比率は、講での資金調達費用の市場価格との比較やメンバー間比較のいずれにも役に立たない。取得金の運用期間が全員異なるのと、これらの講では、取得後にも他の講員の割引額によって支払い額が毎回変動し、費用は最終的に確定されるからだ。

そこで、各講内の取引実績から、実際に毎回支払われた金額と受取られた金額だけに注目し、以下のような方法で実現された利子率計算を行った<sup>24</sup>。なお、以下断わりがなければ、利子率などは月利である。

$N$  人で構成される講において、 $i$  回目の取得者の  $j$  回目の実際の支払い額を  $C_{i1}, C_{i2}, C_{i3}, \dots, C_{ij}, \dots, C_{iN}$ , (ただし  $C_{ij} = 0$ )、割引額を  $D_j$ 、手取りの講金受取額を  $S_i$ 、借入れ利子率を  $r_1$ 、預金利子率  $r_2$  をとすると、単利計算では次の式が成り立つ。

$$S_i \cdot (N - i) \cdot r_1 = r_2 \cdot \sum_{j=1}^{N-1} C_{ij} \cdot (N - j) + \sum_{j=1}^N C_{ij} - S_i \quad (1)$$

利子率は 18.5% から下って 17% であった。また、長期利子率は 9%、インフレ率はインドとの関係や政治的変動の影響を受けて、1995 年から 2000 年の間に、2% から 16% の間を変動していた。GDP 成長率はその間 3% から 6% の間で上下していた。

24 入札回転講の利率計算やその算式確立を試みた先行研究は極めて少ないが、大蔵大臣官房 [1915] や瀬底 [1932] などを詳細に検討した上で、支払い過剰組と受取過剰組に注目した算出方法と内部収益率による比較を、岡本 [2003] で行っている。ここではそれらを採用した。



表 9 落札割引額と取得金

単位：ルピー

	A-2	A-3	A-4	S-2	S-3	S-4
	参加者数	15	16	20	20	20
	規定講金	60,000	80,000	100,000	80,000	60,000
	掛 金	4,000	5,000	5,000	4,000	3,000
	固定利息	40	50	20	20	10
	謝 金	900	1,200	2,000	2,000	1,200
取得順位	割引額	取得金	%	割引額	取得金	%
1	6,000	50,400	11.9	8,000	67,500	11.9
2	10,600	45,247	23.4	17,300	57,631	30.0
3	10,550	45,373	23.3	17,050	57,966	29.4
4	9,700	46,287	21.0	17,750	57,459	30.9
5	8,550	47,800	17.9	18,050	57,378	31.5
6	7,700	48,513	15.9	17,100	58,519	29.2
7	7,450	48,987	15.2	17,900	58,069	30.8
8	7,400	49,313	15.0	15,500	60,669	25.5
9	6,800	50,193	13.5	13,850	62,616	22.1
10	4,150	53,027	7.8	12,900	63,956	20.2
11	3,250	54,267	6.0	8,250	68,816	12.0
12	3,550	54,122	6.6	7,150	70,397	10.2
13	3,550	54,907	6.5	5,600	72,450	7.7
14	3,000	55,940	5.4	4,300	74,319	5.8
15	3,000	56,500	5.3	4,000	75,300	5.3
16				4,000	76,050	5.3
17						
18						
19						
20						
	95,250	760,876		188,700	1,039,095	
				302,570	1,641,106	
				314,207	1,590,106	
				245,996	1,290,105	
				151,498	986,478	

注) %は割引額の取得金に対する比率。  
出所) 表 3 に同じ。

右辺の第一項は、掛け金による逸失利益であり、第二項と第三項との差は支払い超過額である<sup>25</sup>。  
 なお、ここで扱っている講においては、  
 ただし、C を規定の掛金額とすると、

$$\begin{aligned} C_{ij} &= C - D_j / N, (j = i - 1), \\ &0, (j = i), \\ &C - D_j / N + B * (j - i), (i < j) \end{aligned}$$

である。講元の台帳には各回取得者が提示した割引額しか記録されていないので、全講員の最終的取得総額  $S_i$  は、下記の式で算出した。

$$S_i = (C - D_j / N) * (N - 1) + \sum_{j=1}^{i-1} B * j - F$$

右辺第一項は、各回の取得者以外の提供金（その回の講金）であり、第二項は各回の固定利息 B から生じる総受取利息、F は講元への謝金である。

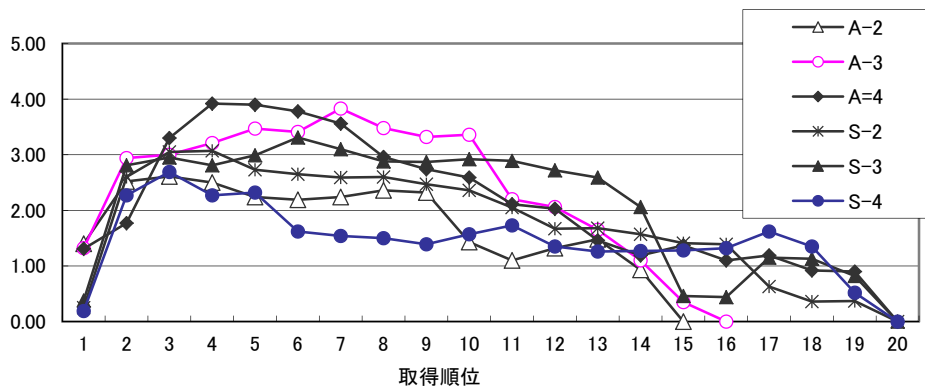
(1) 式は、掛け金の単位当たり機会費用  $r_2$  と取得講金の借入れ利率  $r_1$  とは必ずしも同じではないことから、掛け金の機会費用として想定される利率を  $r_2$  に適用し、 $r_1$  を求めるものである。ただし、大蔵大臣官房 [1915] では、掛け金の機会費用に銀行利率を適用しているが、それが前提としている都市部の無尽会社と異なり、本稿のような農村部の入札回転講に、市中銀行の利率で算出することが妥当かどうか検討の余地がある。

そこで、事例講については、まず、 $i = N$ （すなわち一度も入札していない純貸し手）の場合の  $r_2$  をその講で実現された預金利率として採用し、それを所与として全員の講内借入利率  $r_1$  を算出した。6 講の最終取得者の預金利率は 1.31% から 2.47% であった。それをもとに算出した各講員の借入れ利率を見ると、約二割は金貸しの利率の下限 3% を越えているが、それでも 4% 未満にすぎない（図 2）。また、その平均は 1.52% から 2.49% の間であり、銀行の融資年利の月割り値（1.5%）や参加者が利用している友人や親戚からの借入れ利率相場（2% ~ 3%）の水準にある<sup>26</sup>。

今見たような借入れ利率は、多くの講員にとって講がもたら資金調達場として意味がある場合に適している。しかし、講を余剰資金の運用の場として活用している者にとっては、受け取り超過額の投資に対する割合こそが重要となる。そこで、支払超過となっている者については

25 左辺と右辺の第一項の  $r$  以外の部分は、大蔵大臣官房 [1915] では「運用積数」や「被運用積数」と呼ばれているもの。

26 当時の銀行の貸付利率は、融資対象や年度によって若干異なるものの、平均 18% であった。インフォーマル金融（金貸しおよび友人、隣人からの借入れ）の利率は、聞き取り調査から。

図2 最終取得者の利率を  $r_2$  とした借入利率

注) 各講の最終取得者利率は、1.81, 2.47, 2.31, 1.78, 2.12, 1.31であった。また、講元（初回取得者）を除いた各講の平均は、1.80%, 2.49%, 2.15%, 1.86%, 2.15%, 1.52%であった。

出所) 講元の台帳より入手した各回の割り引き額支払いと受け取り額に基づき作成

「借入れ利率」、受取超過になっているものについては「預金利率」を算出してみた。

まず、講員の多くが銀行利用者であることを考慮して、支払い超過者に対しては、 $r_2$  に（ア）銀行利率 8%の月割値（ $=2/3\%$ ）と（イ）地域市場利率 2%を採用した。地域市場利率を 2%としたのは、講参加者 24 名の過去 5 年間の借入れ歴において、インフォーマル金融利率として最も出現頻度が高かったからである。また、受け取り超過の純貯蓄者には、 $r_2$  として（ウ）銀行貸付年利 18%の月割値（ $=1.5\%$ ）と（エ）地域市場利率の 2%を採用して算出している。そして更に（オ） $r_1 = r_2$  の場合も算出した。この場合の利率をここでは「実効利率」と呼ぶことにする<sup>27</sup>。

講員間の割引率格差が最も大きかった A-4 の事例にこれらを採用した結果を見ると、実効利率の変動の大きさに比して他の 2 つは相対的に緩慢な変化を示しており、銀行利率採用は最も低い、地域市場利率採用との差はあまり大きくない（図 3）。そこで、期間の等しい 4 講について、地域市場利率採用と実効利率採用の場合を見ると、実効利率では取得順位の中央値で大きな変動が出てしまうだけでなく、全体として若干の入札額の差が大きな変動となって現れる（図 4, 図 5）。先に前節 2 でみた、講での資金調達費用にたいする割安感も考慮に入れるなら、これは講員の置かれている現実、すなわち、手持ち資金を常にフルに活用できるわけではないという実状を反映しているとは考え難い。それに比して、利率 2%を採用したものでは驚くほど変動が少なく、ほぼ 2%から 4%以内に収まっている<sup>28</sup>。

ところで、先の式（1）は単利式によるものであり、複利式を採用した等式も考えられる。し

27 ある名目金利で分割返済型貸付けを行う場合の、金融機関にとっての利率に倣ってこの言葉を使っており、インフレ率で是正したものではない。

28 ここでは省略しているが銀行利率を採用した場合の方が順位に対する変動率は若干高くなる。

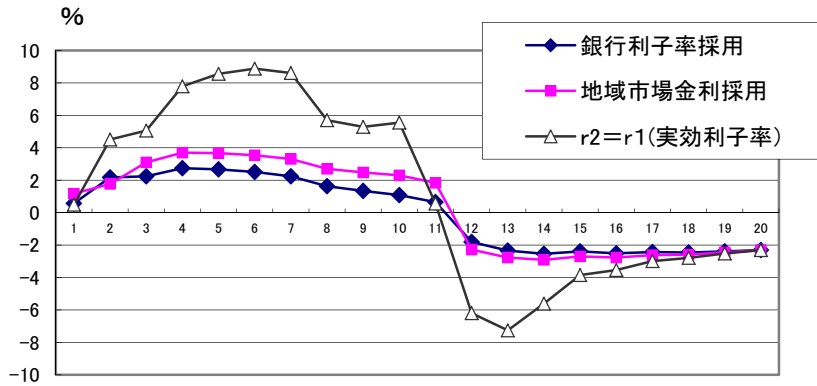


図3 借入・預金利率 (A-4 講)

注) 支払い超過者については借入利率, 受け取り超過者については預金利率をマイナス値で出している. 銀行利率は預金利率年 0.08, 借入利率年 0.18, 地域市場金利は, 預金利率に月 0.02, 借入利率にも 0.02 を採用.

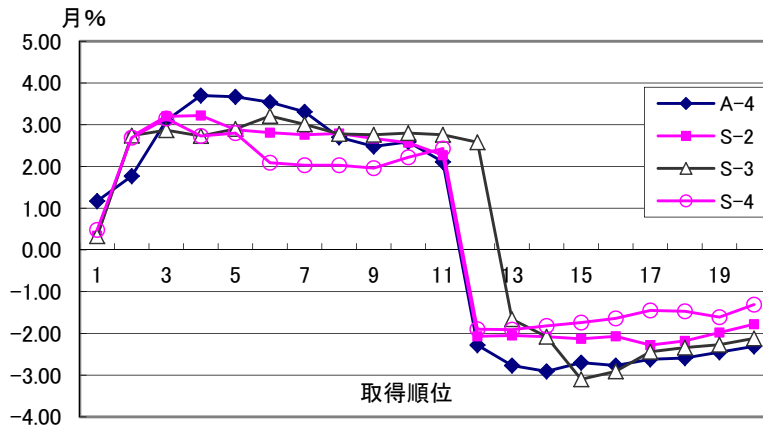


図4 借入・預金利率 (地域市場金利採用)

注) マイナス値は預金利率率. 支払い超過者については借入利率, 受け取り超過者については預金利率をマイナス値で出している. 地域市場金利は預金利率として月 0.02, 借入利率として月 0.02 を採用.

出所) 図2 に同じ.

かし, 銀行利率は勿論, 地域市場利率を採用した場合の単利, 複利の差は,  $N = 20$  人程度ではあまり大きく出ない. そこで,  $r_1 = r_2$  の場合の複利計算式から得られる利率と同じ意味を持つ, 内部収益率だけを以下の式から算出した<sup>29</sup>.

29 左辺の  $r$  を  $r_2$ , 右辺の  $r$  を  $r_1$  とし, 分母を払って整理すると, 複利式の一般形となる. これを展開した時の二次以上の項を省略すると, 式 (1) と一致する.

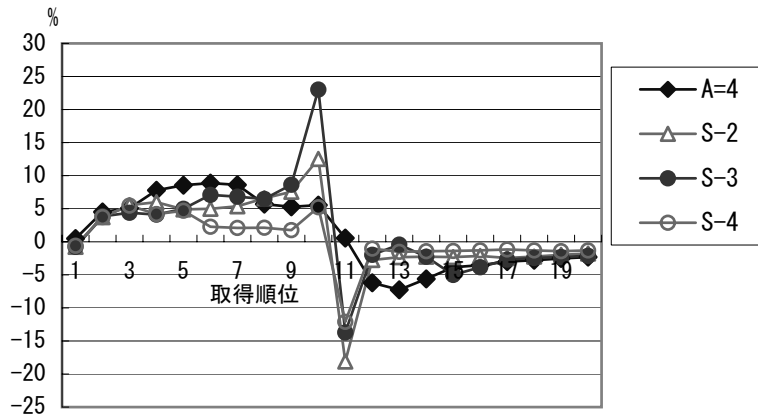


図5 借入・預金利率（実効利率）

注)  $r_1 = r_2$  とし，受け取り超過者についてはマイナス値で示している。  
出所) 図2 に同じ。

$$C_{i1} + \frac{C_{i2}}{(1+r)} + \frac{C_{i3}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C_{iN}}{(1+r)^{N-1}} = \frac{S_i}{(1+r)^i}$$

すなわち

$$\sum_{j=1}^N \frac{C_{ij}}{(1+r)^{j-1}} = \frac{S_i}{(1+r)^i} \quad (2)$$

なお，先の (1) 式より出された実効利率は，内部収益率の単利版という関係にある。

これを講期間の同じ4講のデータに採用した結果が，図6である。内部収益率は基本的に正の値を取るが，図では，借入利率と預金利率との比較のために，受取超過者に対しては負の値であらわしている。順位の中央付近の取得者については適切な解が得られず，非連続となる<sup>30</sup>。これを見ると，実効利率よりは小さいが，それでも支払い超過者についてはS-4を除いて，全て地域の金貸しの最低利率である3%を越える高さとなっている。また，後半の受け取り超過者についても，預金利率の最高値は最終取得者より前に出現している。

以上見てきたように，実効利率や内部収益率では極めて高くなっているが，アクセス可能な外部市場の価格および，各講ごとの実現価格（最終取得者の預金利率）を採用した場合の結果は，変化が類似しており，講員にとって実感されているのはそれらの数値が描く範囲にあると思われ

30 実効利率においても，内部収益率においても，取得順位中央付近で数値が急変するのは，純借入期間あるいは純貸付期間が（「運用積数」と「被運用積数」の差，または各期借入残高の総期間合計と各期掛け金残高の総期間合計の差といってもよい）が非常に短くなるため。よって，順位中央付近の取得者の主観的割引率を推定するには，これらの式の妥当性が弱いと言えよう。



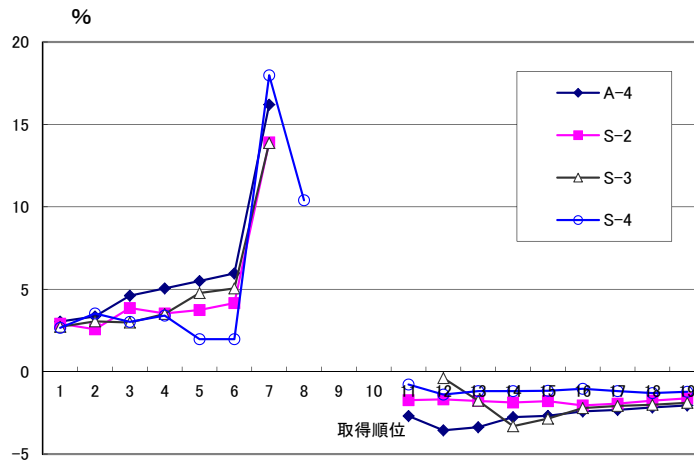


図6 内部収益率

注) 最初の取得者（講元）は省いている。後半は受取超過者に関して他の図の利率と比較するために、マイナスで表記している。

計算は、キャッシュフロー表を作成した上で、Excel 内の IRR 関数を使用した。A-4、S-2、は順位 9 から 11 位、S-3 では 9 から 12 位、S-4 では 10、11 位で計算結果が得られないため、不連続となっている。

出所) 図2に同じ。

る。それらは銀行利率や地域市場利率を概ね反映したものとなっている。それゆえに、講員の間では、講での資金調達はこの貸し手に比して安上がりと感じられていると思われる。とはいえ、講での取引値は最終になるまで確定しないという不確実性の故に、それぞれの講員の資金需要の変動を反映して、講内部や講間で差があり、客観的に見れば銀行やさらに地域市場価格に比べて高くなっている場合もある。

## 5.2 講員の入札割引額の決定方法

今まで見てきた費用や利率は、あくまでも事後的に確定されたものである。講員達はその結果を事前に予知できるわけではない。それまでの入札結果と自分の入札する額によって、自分の取得後に競争的な入札がないという最悪の場合の費用（あるいは最終利益）を確認できるだけである。よって、現実の最終結果より多くの費用を負担する可能性を入札時点で覚悟していたとすれば、講利用者の講金の主観的な割引価値は更に高いものであったとも考えられる。

では、個々の講員はいかにして入札額を決定しているのか。先に見たような格差の少ない利回り率の推移からは、講元と最低限度額割引での取得者（最後の数名）以外の積極的な入札者が、何らかの共通の方法や手がかりで入札額を決定していることを示唆する。そこで、支払い超過となる者について、規定講金と同額を借りた場合の運用積数に対する割引額の比率を見ると、入札競争のない初回取得者を除けば、1.0%～2.0%の範囲に収まっていた（図7）。元金として取得金と規定の講金のいずれを置くのか、また固定利息や謝金などの追加的費用をあらかじめ考慮した

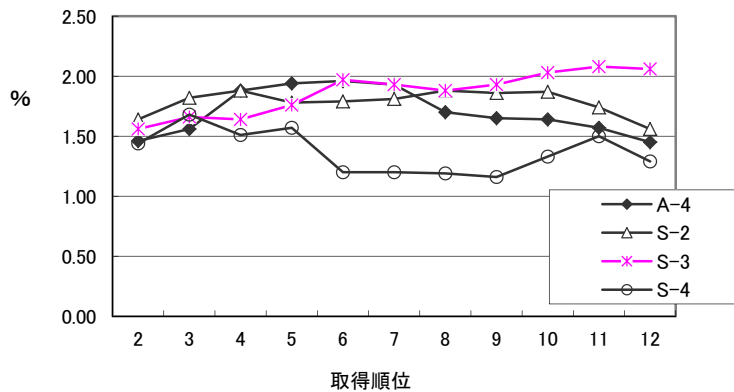


図7 割引額の対規定講金借入残高比率

注) 規定講金の最終回までの借入残高合計に対する割引額の比率  $R_i$  を、入札の始まる二回目以降で支払超過となる取得者についてのみ出している。割引額を  $D_i$ 、規定講金を  $X$  とすると 20 回で終了の講の場合は  $R_i = D_i / \{X \cdot (20 - i)\}$

出所) 図2に同じ。

り、入札時の競争によっては更に上積みすることによって若干の変動が生じるが、いずれにしろ銀行利用率や地域市場利用率を基準にして割引額を設定していると考えられる。つまり、入札参加者が講外部の市場価格を手がかりに割引額を決定していると考えられ、またそれを通じて講内取引価格に市場価格が反映されるものになっていると言えよう。この故に、講での取引の総費用が最終回まで確定しないにもかかわらず、これまでの歴代講の経験から、それが地域市場価格を前後する一定の範囲におさまるとの認識が参加者の中に共有されていると思われる。また、講員は実効利用率で考えてはいないということでもある。

以上のことから次のことが確認された。

まず、講参加者は、フォーマル金融へのアクセスのない層ではなく、その融資サービスはむしろ活用してきている。ただし貯蓄性預金口座の利用は預金能力に比して低い。しかし、銀行の仲介業務については、担保依存主義に強い否定感を抱いている。そして、講金は資産形成や生産的目的にもよく活用されており、その投資規模は、農業開発銀行融資レベルを超えている場合もしばしば見られる。他方、非生産的用途での借入は個人貸し手からのインフォーマルな借入でまかなっている。そして、講利用の場合の資金費用は銀行よりは高く、結果的には金貸し金利相場を超える者もある。他方、預金利用率という点では、銀行よりも高く、インフォーマル金融の相場に近いし、従来3%で近隣の者等に融資してきたものにとっても、貸付を個人的に行うより収益は確実と思われる。

こうした事実から、調査講においては、講参加者による講の活用の仕方を次のようにみることができる。第一に、長期ローンは銀行からしか得られないが、急に月末や翌月に資金の必要が生じたときや短期投資の資金は、手続きの煩雑さや決済が遅い銀行を避けて講を利用する。第二に、

銀行からの融資だけでは不十分な事業資金を調達する。実際に、バスやトラクターなどの、投資利益は高いが多額の資金を必要とする資本財の購入には銀行、講、個人貸し手のすべてを動員している。銀行は担保主義をとっているため、所有土地規模の決して大きくない講員には借入限度額が小さくなり、他の財源を必要としていたといえよう。第三に、貯蓄余力があり緊急支出の可能性が低い者にとって、株などの金融商品の未発達な環境においては、講はうまみのある投資先である。第四に、資金流動性の確保である。これは、ここで扱っている講のように事業投資に積極的で、投資機会に反動的な講員が求めている最も重要な機能であるといえよう。新たな事業投資には小さすぎる月々の余剰資金を銀行に預ければ、払い戻しには困らないが利回りは低い。他方、月利率2%で隣人達に小口貸付を行えば、利回りは高くとも事業資金の必要時に間に合わせて回収することは困難となる。このジレンマは講への参加によって緩和され、複数の講に入ればほぼ解決される。講金使途は緊急消費目的ではなく、土地や機械購入等決して一刻を争うようなものではないため、一ヶ月に一度しか開かれない講とは言え、それへの参加によって確実に資金調達と運用の選択肢が増えることになる。

他方、講外のインフォーマル金融市場は主に消費借入先として維持されており、その利率が講での入札の目安となっていると考えられる。講員達はこの3つの選択肢をそれぞれの経済活動パターンや資金需要にあわせて使い分けているといえよう。

このように、講員の金融サービスへの潜在需要を反映させてニッチ・マーケットを形成している入札回転講であるが、既に見たように、各講員の収支毎に見た実効利率は極めて高い。纏まった額のローンを分割返済する場合に近い2番目の取得者でも月3.5%から4.5%であり、それより後の取得者では、年10%~16%にもなるインフレ率を考慮しても高い数値となっている。これは固定的なものではなく、講によって競争の高さで変化するものとはいえ、外部市場の金貸し利率も越える。それにもかかわらず破綻もなく、少なからぬ講員が繰り返し参加しているのである。従来インフォーマル金融の金利の高さは、分断された市場での独占価格として、あるいは貸し手の負うリスクの高さで説明が試みられてきた。しかし、入札講は借り手が資金の費用を自ら提示するものである。従って、この高利率は、彼らの主観的割引率が実際に高いか、あるいは実効利率の高さがあまり自覚されておらず、自分の月々の余剰資金の機会費用を低く捉えることによってもたらされているかのいずれかである。この実効利率と利用者にとっての利率認識とのギャップは、日掛け貯蓄業において積み立て貯蓄と融資を組み合わせたオーバードラフト方式が成り立つ根拠を示唆している<sup>31</sup>。

主観的割引率の高さについて言えば、最初の入札で順序がすべて決定されるわけではないので、講の入札額の高さや、結果として生み出される高さが直ちに主観的割引率を反映しているとは言

31 都市部では既に民間金融業者（ファイナンシャル・カンパニー）や日掛け業者型の信用組合によって日掛け貯蓄を担保にその2倍以内を融資することが耐久消費財購入などに導入されているが、それによって政府による金利スプレッドの上限規制をかわしている。

えない。借金への返済金の講での調達は、生産的資産である家畜や土地を担保として手放さざるを得ない事態に追い込まれた場合には死活問題であり（黒崎 [2008] 第 6 章が指摘する「流動性制約」）、その場合は極めて大きな割引額での入札となるはずである。しかし、講金の使途の 70 % が経済的活動であり、緊急駆け込みと思われるケースはそれほど多くはない。余剰資金について言えば、多くの参加者が余剰資金を持っていながら、その時点では株式市場も長期債券市場もきわめて脆弱で、魅力的な運用先がなかったことを背景として理解しておく必要があるだろう<sup>32</sup>。

また、実効利利率・内部収益率では、講間での格差が大きくなっているが、これは当該回転講がきわめて小さな取引市場であることから、個々の参加者のもつ資金需要の変動と局地的な競争率がそのまま反映されるからである。しかし、日本の経験などを見る限り、講全体の規模が大きくなり、預金型参加者が増加するにつれて低下すると思われる<sup>33</sup>。

## 6 結論と政策的含意

事例として扱った回転講は、近代的金融機関へのアクセスのない人々による相互扶助組織というよりは、新興の農村企業家や兼業農家の自営業者に組織された短期信用市場としての性格が強いことが明らかとなった。それは、彼等の貯蓄余力と資金需要双方の増加、そのあり方の多様化の中で、現在のフォーマル金融制度が十分これに対応できていないことからである。農業開発銀行を初めとした既存銀行の、インフレ率とかわらない低い預金利利率や融資における担保主義が、定期的な現金所得がありながら所有地は多くないような所得層の高い投資意欲とその資金需要に適合しなくなっているといえよう。既に事務所が現地にあって初期コストが不要の金融機関には、地域の実状にあった商品やサービスを提供することで上質の顧客が確保でき、高い貯蓄の動員や収益が見込まれるのだが、農業開発銀行はそのチャンスを逃しており、回転講がそのマーケットニッチを埋めているのである。

これらは、あくまでも本稿でとり扱った回転講について言えることであるが、回転講の特性がその地域市場の現実を反映していること、講員の金融サービスへの需要を満たすべく組織されているということは、普遍的な性格として確認できよう。そして、回転講の実態調査が逆に、既存銀行を含めた地域金融市場や地域経済の現状を把握する手がかりとなるのである。従来の研究では、回転講の特質として、担い手は富裕商人層とするものや、女性組織や貧困層であるとするものがあり、また、耐久消費財購入のためとするものがあったが、それらは各々の扱った回転講の個別性にすぎずない。

32 国債など長期債券は発行されていたし（年利約 9%）、1994 年には証券取引場が開かれたが、それらへのアクセスがあったのは都市部富裕層だけであった。

33 大蔵大臣官房 [1915] に取り上げられている講は、50 人や 100 人といった規模の大きな参加者で運営されているが、積極的に入札している者は 4 分の 1 以下である。

金融講は経済の発展と共に消滅するという一般的想定については、次のように考えることができるだろう。金融講は、貨幣需要や貯蓄余力の上昇にともなって出現するものであり、従って近代的な金融機関の不在や、それからの排斥への対応として組織されるばかりではなく、近代的金融制度の導入後も、それが不完全であったり機能不全に陥ることで金融サービスへの多様な需要が満たされない限り再生産されうるということである。

しかし、入札型回転講には次のような限界があることは認識しておかなければならない。入札制度と取得後にわたる割引額配分制度に伴う費用や収益の不確実性については、既に確認してきた通りである。入札が一回きりの投票型である場合、費用弾力性の小さい入札者が他のメンバーの資金需要に関する情報を持たなければ、講内の潜在的需要と固定された供給によって作り出される非明示的な均衡利率よりはるかに高い割引額を提示する可能性がある。しかも、投資対象事業の実効可能性や返済計画の審査がされるわけではないので、リスクの高い講員が高い割引額を呈示した場合に、その講員による講金取得を阻止できないという、いわゆる「逆選択」の危険を伴うことである。既にネパールの都市部の入札回転講では、投機的事業にかかわる者の参入による高額講の破綻がしばしば報告されている。同一コミュニティに基づく講であれば、社会的圧力が働いてそうした危険が制御されると考えられるが (Hoff and Stiglitz [1990])、そのような講ではない調査講では、講元の審査能力や管理能力でリスクが制御されていた。しかし、講元が講の開催に追われ、他地域に在住する者が更に増加し、返済能力に限界のある者を受け容れるようになると、崩壊のリスクは高くなる。従って、講元依存ではない破綻リスクの抑制と農村自営業者らの企業家精神に基づく金融制度の開発（金融講のフォーマル化や実態にあったサービスを柔軟に提供する信用組合）や、その発展を促せるような法的整備が求められているのであろう。

#### 参考文献

- 泉田洋一 [1991] 「農村金融の発展と回転型貯蓄信用講 (RoSCAs) 日本における講の役割」 宇都宮大学農学部学術論集 15-1.
- 大蔵大臣官房銀行課 [1915] 『無尽二関スル調査』
- 岡本真理子 [2003] 「回転講の利子率計算方法と主観的割引率」 日本福祉大学経済論集, 26, 21-33.
- 岡本真理子 [2004] 「ネパール平野部農村における、マイクロファイナンスの急成長とその展望」 大阪市立大学経済学雑誌, 105-1, 48-69.
- 黒崎卓 [2008] 『貧困と脆弱性の経済分析』 勁草書房
- 古屋野正伍, 北川隆吉, 加納弘勝編 [2000] 『アジア社会の構造変動と新中間層の形成』 こうち書房.
- 瀬底正雄 [1936] 『無尽数学』 全国無尽集会所.
- 又城一郎 [1952] 『無尽経営数学』 関書院.
- 水野正己 [1994] 「ネパールの金融講「ディクリ」」 アジア経済 35, No. 6.
- Angel, Shlomo, J. H. de Goede and Ramon. C. Sevilla [1979] "Sharing the Risk of Being Poor: Communal Saving Games in Bangkok", *Journal of the Siam Society*, 67, 123-144.
- Ardener, Shirley and Sandra Burman [1995] *Money-Go-Rounds: The Importance of ROSCAs for Women*, Oxford and Washington, Berg Publisher.
- Besley, T., S. Coate and G. Loury [1993] "The Economics of Rotating Savings and Credit Associations", *American Economic Review*, Vol. 83, No. 4. pp. 792-810.



- Besley, T., S. Coate and G. Loury [1994] "Rotating Savings and Credit Associations, Credit Markets and Efficiency" *Review of Economic Studies* 61, 701-719.
- Bourman, Fritz [1989] *Small, Short and Unsecured Informal Rural Finance in India*, Delhi, Oxford University Press.
- Blakie, P., J. Cameron and D. Seddon [1976] *Nepal in Crisis*, Clarendon Press.
- Blakie, P., J. Cameron and D. Seddon [2002] "Understanding 20 years of Change in West-Central Nepal: Continuity and Change in Lives and Ideas", *World Development*, 30, No. 7, 1255-1270.
- Dekle, Robert and Koichi Hamada [2000] "On the development of Rotating Credit Associations in Japan" *Economic Development and Cultural Change*, 49, No. 1, 77-90.
- Geertz, Clifford [1962] "The Rotating Credit Associations: A Middle Rung in Development" *Economic Development and Cultural Change* 10, No. 3. 241-263.
- His Majesty's Government of Nepal, Central Bureau of Statistics [1998] ~ [2000] *Statistical Pocket Book 1998*, Kathmandu.
- His Majesty's Government of Nepal, Central Bureau of Statistics [1997] *National Living Standards Survey Report 1996*, Vol. 2.
- Hoff, Karla and Joseph Stiglitz [1990] "Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets---Puzzles and Policy Perspectives" *The World Bank Economic Review*, 4, No. 3. 234-250.
- Institute of Integrated Development Studies [1998] *Nepal Yearbook 1998* Kathmandu.
- Krahnert, J. P. and R. H. Schmidt [1994] *Development Finance and Institution Building: A New Approach to Poverty Oriented Banking*, Boulder, Westview Press.
- Levenson, A. R. and T. Besley [1996] "The Anatomy of an Informal Financial Market : Rosca Participation in Taiwan", *Journal of Development Economics*, 51, 45-68.
- Low, Elaine [1995] *Bibliographical Survey of Rotating Savings and Credit Associations*, Oxfam.
- Nepal Rastra Bank [1994] *Nepal Rural Credit Review* 2, No. 4. [1995] ~ [2000] *Quarterly Economic Bulletin*, 29-34
- Seibel, H. S. and Shrestha [1988] "Rotating Savings and Credit Associations in Nepal", *Savings and Development*, 2.